

7/11付け Amazonランキング総合2位！ビジネス・経済・キャリア1位！投資・金融・会社経営1位！



eFP主催 出版記念特別セミナー

生命保険営業成功のためのSTEP



まずは成功のためのSTEPを理解してください。どう実践するかまで詳しくお話しします。

- ◎難しい営業のプロセスを簡単にするため、営業プロセスの中に仕組みをいれる！
- ◎できる営業マンとダメな営業マンの顧客に対するコミュニケーションの違いを理解する！
- ◎いかに目の前に見込み客を座らせるかのしぐみを理解し、実践する！
- ◎机に眠っている名刺を根こそぎ保険契約にかえる！
- ◎保険に全く関心のない経営者にウソのように簡単にアポをとる！
- ◎10人中8人の経営者が簡単に保険証券を見せてくれる営業手法を理解し実践する！
- ◎税理士、社労士、企業経営者から組みたいと言ってくる！

▶STEP1 見込み客大洪水を永遠に引き起こすための法則【13:30～14:30】

7年間で7,000人が実証！たった2つのことをするだけで見込客づくりはしぐみ化できます！

見込客開拓のしぐみをつくる上のポイントは、営業として使える名簿をつくること、そこに対して情報提供型営業を仕掛けていくこと、これだけです。これが出来れば、名刺交換後の名刺が机の中に入りっぱなし、名刺フォルダーに入りっぱなしがなくなります。将来保険ビジネスの見込客開拓について楽をする、見込客開拓の課題に取り組む、一番簡単で一番確実な方法です。

▶STEP2 セミナー営業で個人・法人根こそぎ保険契約+αの成功事例【14:45～17:00】

3年間で84人が実証！保険営業の強みを活かせば保険契約と更にもうひとつの収益源が！

2005年弊社社長の花田が保険業界で成功するキッカケとなった保険セミナーのノウハウを体系化し、個人事業主、中小企業経営者の保険の見込み客開拓を目的としたeFP的セミナー営業手法を確立しました。2009年4月の時点で実に82名の保険ビジネスに携わっている方に実践して頂いた結果やこの3年間のエッセンスを凝縮し、さらに現在eFP的セミナー営業を実践し、成功を収めている方の中からお1人をゲストにお呼びし、彼らから直接体験談をお話させて頂く機会を設けました。

Part1 eFP的セミナー営業手法【14:45～15:30】

イーエフピー株式会社
代表取締役社長
花田 敬



詳細プロフィールはこちら
<http://www.e-hanada.com/>

Part2 先行実践者の生の声【15:30～16:00】

日本リスクコンサルティング
代表取締役
関口 俊介先生



Part3 成功事例とセミナー営業実践のための具体的提案【16:00～17:00】

イーエフピー株式会社
マーケティング部 部長
西田 章宏



【日時】12月22日(火) 13:30～17:00

【定員】20名

【費用】一般5,250円(事前振込)

※eFP会員4,200円

セミナー終了後懇親会有り(費用別途)

【会場】高崎ビューホテル 〒370-0815 群馬県高崎市柳川町70

地図→ <http://www.viewhotels.co.jp/takasaki/access/access.html>

・高崎駅よりタクシーにて5分

【対象】保険ビジネスに携わっている方

【特典】実践者がセミナーで話している音声CD(定価:3,150円)もれなくプレゼント！

お申込みは今すぐFAX⇒050-3588-4261

(フリガナ)	会社名	
お名前	役職名	
TEL	FAX	Eメール
【セミナー主催】イーエフピー株式会社 TEL0120-558-442 〒103-0012東京都中央区日本橋堀留町1-7-7MID日本橋堀留町ビル7F http://m.e-hokenpro.com/		<input type="checkbox"/> 懇親会参加を希望する(実費) <input type="checkbox"/> 懇親会参加をしない ※どちらかチェックしてください。